

# Pesquisa de Mercado



Um político que anseia saber se há probabilidade em ser eleito; um empresário que deseja analisar em que investimento teria maior retorno; um lojista que precisa conhecer a concorrência. O que essas pessoas têm em comum? Todas elas necessitam de uma mesma solução: **pesquisa de mercado**.

Ao candidatar-se a um cargo público, o político realiza campanhas e comícios, porém, sozinhas não são capazes de gerar números confiáveis sobre a real chance em conquistar o posto ou não. Somente com uma pesquisa estatística bem realizada o candidato consegue visualizar mais claramente a porcentagem de chance que possui em ganhar as eleições.

Seja uma empresa de pequeno, médio ou grande porte, análises qualitativas dos serviços e produtos oferecidos, além da satisfação tanto de clientes como de funcionários é o que possibilitará ao empreendedor **dimensionar o mercado em que está inserido** e identificar se é ou não rentável.

Substancial para traçar estratégias e tomadas de decisão, a pesquisa estatística é um recurso indispensável para o sucesso de um empreendimento. Se você deseja abrir um novo comércio, mas já existem outros tantos no local que oferecem os mesmos produtos, será que a aceitação seria positiva? Através da pesquisa é possível **conhecer o perfil do consumidor, analisar o comportamento e a satisfação do cliente em relação à concorrência e ainda perceber os hábitos e a frequência de consumo do seu público alvo**. Tudo isso propicia a identificação de problemas ou oportunidades de avanço para seu negócio.

Você se identifica com algum destes exemplos? Então conheça o [EnqueteNet](#), um sistema de pesquisa que facilitará o aproveitamento das informações que precisa.

**Por Lara Cúrcio**